

Corridors virtuels d'affaires : nouvelle passerelle vers les industries de haute technologie en Amérique latine



1999-06-11

Karen Twitchell

[Photo-légende : Les entreprises participantes en Amérique latine peuvent avoir accès aux Corridors virtuels d'affaires (VBC) en passant par le site Web *TechnoGate*.]

Pour les entreprises de haute technologie en Amérique latine, il suffit maintenant d'avoir accès à l'Internet et de quelques mouvements de souris pour établir une connexion d'affaires qui ouvre la voie à un potentiel de croissance et d'expansion par le biais des contacts stratégiques qu'elles peuvent ainsi tisser avec d'autres entreprises. Non contentes de naviguer sur le Web (pour ainsi dire à la recherche d'une aiguille dans une botte de foin), diverses entreprises en Argentine, au Brésil, au Chili et en Uruguay ont maintenant accès à des inforoutes électroniques spécialisées — les *Corridors virtuels d'affaires* ou *Virtual Business Corridors* (VBC, d'après leur sigle anglais) — qui mènent directement au seuil même d'autres entreprises, en Amérique latine aussi bien qu'au Canada.

Créés avec le soutien financier du Centre de recherches pour le développement international (CRDI), ces nouveaux corridors électroniques résultent d'une collaboration entre des associations de gens d'affaires en Amérique latine et la [CATA Alliance](#) (anciennement *Association canadienne de technologie de pointe*), une association à but non lucratif qui regroupe de multiples secteurs commerciaux, et qui gère ces corridors électroniques. Le projet a pour but d'aider les industries d'Amérique latine à améliorer leurs communications d'affaires, à accroître leur niveau de recherche et développement en collaboration, et à promouvoir les alliances et partenariats stratégiques.

Restructuration industrielle

Au cours de la décennie écoulée, la plupart des pays d'Amérique latine ont connu la restructuration industrielle, caractérisée par un rapide accroissement de la production et des exportations de ressources naturelles. Mais de graves doutes ont été soulevés au sujet de la viabilité économique et politique d'un développement axé sur les exportations de produits non traités. En aidant les industries locales à augmenter leurs activités en recherche et développement (R&D), il est possible de jeter les fondements d'une croissance économique plus soutenue en encourageant la création de

produits à plus grande valeur ajoutée. Mais les sommes consacrées à la R&D en Amérique latine sont encore loin de ce que l'on juge normal dans les pays avancés, qui sont en définitive leurs principaux partenaires commerciaux.

Heureusement, l'Internet — sur lequel se fonde ce projet — est un excellent véhicule pour l'échange d'information, en offrant d'incroyables possibilités aux pays qui accusent du retard dans les connaissances et qui souhaitent combler le fossé. Les entreprises participantes peuvent accéder aux Corridors virtuels d'affaires par le biais de [TechnoGate](#), une passerelle électronique vers l'industrie à technologie avancée au Canada. Le service a été créé à l'origine comme un outil de stimulation des affaires pour les 2 100 entreprises membres de CATA Alliance.

TechnoGate

TechnoGate est beaucoup plus qu'un simple site sur le Web. Il est doté d'un logiciel intégré qui offre un accès direct à une vaste gamme d'entreprises, *y compris des descriptions de ce qu'elles font, du genre de projets qui les occupent, de ce qu'elles recherchent en termes de partenariats, et les contacts clés*, déclare [Cal Fairbanks](#), directeur exécutif de CATA pour l'Alberta, et directeur administratif de TechnoGate. TechnoGate a si bien marché pour les entreprises canadiennes qu'il a suscité toutes sortes de demandes provenant de gens qui voulaient le voir appliqué à l'échelle internationale. Résultat : diverses entreprises d'Amérique latine peuvent à présent profiter de la même technologie, et information connexe, par le biais de VBC créés spécifiquement pour la région.

Un Corridor virtuel d'affaires est en réalité une fenêtre sur une aire géographique donnée, et une connexion, grâce à cette fenêtre, avec l'industrie de haute technologie de la région, affirme M. Fairbanks. Les entreprises ne souhaitent pas voir leurs employés perdre leur temps à naviguer sur l'Internet. Le Corridor virtuel d'affaires leur apporte l'information. Il offre un accès direct aux gens qui prennent les décisions dans les autres entreprises. L'essentiel de l'effort a déjà été fait, et la CATA Alliance veille à ce que les contacts soient des personnes qui représentent légitimement des entreprises dûment constituées.

Partenariats symbiotiques

Pour les entreprises, tant en Amérique latine qu'au Canada, les VBC peuvent faciliter la création de partenariats symbiotiques. À ce stade-ci, quelques entreprises latino-américaines se servent déjà des VBC comme d'un outil de marketing et de développement — pour établir des contacts avec des entreprises canadiennes, améliorer leur niveau d'expertise et leurs connaissances, et essayer d'obtenir des contrats. Par ces contacts, elles espèrent également attirer des investissements d'entreprises canadiennes en quête de partenaires pour effectuer les recherches nécessaires à une pénétration des marchés hispanophones et lusophones.

Les possibilités de partenariats stratégiques avec des entreprises étrangères, ou la promotion des produits chiliens dans les marchés étrangers, sont nettement améliorées dans le cadre des VBC, ajoute le Pr [German Echeconar](#), directeur du département d'Économie et de Finance à l'Université de Talca au Chili. Sans cet outil, les entreprises chiliennes auraient été [bien moins en mesure] de profiter de la croissance dans le secteur de la haute technologie.

Accords de distribution

Bien que le projet ne soit pas encore achevé, quelques marchés ont déjà été conclus entre Nord et Sud. Selon M. Fairbanks, deux entreprises de communication sans fil dans l'Ouest canadien ont dernièrement signé des accords de distribution avec des partenaires argentins et chiliens avec lesquels elles vont adapter leur technologie.

Les entreprises argentines sont terriblement enthousiastes car elles ne disposaient pas encore de cette technologie (communications sans fil pour l'accès à distance), explique-t-il. Elles détiennent à présent des ententes exclusives qui leur permettront d'offrir des services de communication sans fil en Argentine, d'adapter cette technologie à leurs besoins et, potentiellement, de créer leurs propres subsidiaires.

Logiciel VBC

Pour aider les entreprises participantes à prendre contact et à traiter entre elles, chaque VBC dispose de plusieurs bases de données interactives et d'un logiciel pour le commerce, et adapté, qui facilite les liens directs avec des entreprises ayant les mêmes aspirations. *Elles peuvent recenser les possibilités qui s'offrent, ou passer à un mode de sécurité et discuter des derniers développements et d'idées novatrices, déclare M. Fairbanks. Elles peuvent explorer la possibilité de subventions à la recherche et développement, ou participer aux échanges sur des lignes de dialogue et à des groupes de discussions par l'intermédiaire desquels elles ont des chances de trouver des entités de parrainage disposées à les aider à poursuivre leurs recherches. Certes, ce n'est pas le logiciel qui conclut les marchés, mais c'est par lui que les personnes voulues se retrouvent à la même table pour discuter de partenariats potentiels.*

Étant donné que chaque Corridor virtuel d'affaires doit avoir une ONG à but non lucratif pour partenaire (la CATA Alliance, par exemple), le prix de revient pour les usagers est minime. Le partenaire parrainant paie 5 000 \$, ce qui couvre tout ce qui est nécessaire en fait de logiciel et de formation. Les entreprises qui appartiennent au partenaire, groupe ou association peuvent entrer dans TechnoGate et avoir accès aux VBC gratuitement. Les entreprises qui ne sont pas membres du groupe paient 350 \$CA.

Un outil pour les affaires

Le but est de disposer d'un outil d'affaires auto-suffisant et sans but lucratif qui puisse servir à toutes les entreprises inscrites dans un système financé par les usagers, explique M. Fairbanks. Cela permet aux entreprises, grandes et petites, de profiter du service. Il est vrai que c'est principalement entre des entreprises du Canada et d'Amérique latine que les VBC vont accroître les connexions, mais si des liens venaient à être tissés entre l'Argentine et le Chili, par exemple, alors, tant mieux !, ajoute-t-il en conclusion.

Karen Twitchell est une auteur-rédactrice basée à Ottawa. (Photo gracieusement fournie par la CATA Alliance)

[Projet de référence du CRDI # 97-1551]

Renseignements :

Enrique Draier, Avenida Cordoba 836, 1054 Buenos Aires, Argentine. Tél. : (54-11) 4393-6999 ; télécopie : (54-11) 4325-6767 ; courrier électronique : edraier@netsystem.com.ar

German Ehecopar, directeur, département d'Économie et de Finance, Université de Talca, Casilla 721, Talca, Chili.
Tél. : (56-71) 200-320, 200-312, 200-310 ; télécopie : (56-71) 200-358 ; courrier électronique : gehecopar@utalca.cl

Cal Fairbanks, directeur administratif de TechnoGate, CATA Alliance (Région de l'Ouest), 25-714, 1st Street S.E., Calgary (Alberta) T2G 2G8 Canada. Tél. : 403-266-6007 ; télécopie : 403-262-9322 ; courrier électronique : cbanks@ibm.net

Des liens à explorer...

[Version espagnole](#)

Encadré : [Promouvoir les partenariats stratégiques par le biais des Corridors virtuels d'affaires.](#)

Encadré : [Estimation de l'impact des Corridors virtuels d'affaires sur l'industrie chilienne.](#)

[CamBioTec : la biotechnologie en réseau](#), par Deana Driver.

[Transfert de biopesticides à des agriculteurs mexicains](#), par Miriam Martinez et Nick Wilson.